

# EL RADAR DE MI NEGOCIO: PANADERÍAS

## LOS CAMBIOS

Las personas ahora están más tiempo en sus casas y el gusto por la cocina ha aumentado

Los servicios a domicilio son protagonistas

Presencia en internet

## TU OPORTUNIDAD

Los negocios están cambiando. Desarrolla nuevos productos para terminar de preparar en casa y da la oportunidad al cliente de vivir experiencias diferentes, ofreciendo recetas (por ejemplo, de galletas). Preocúpate por ofrecer empaques que garanticen la seguridad y limpieza para el consumo de los productos.

Garantiza que los productos no sufran inconvenientes durante el envío. Define cuidadosamente cómo vas a manejar el servicio, si lo vas a incluir como una opción de distribución puede ser que uno de tus empleados haga la tarea o consigue negociaciones con alguna plataforma de domicilios, cuidando los costos de intermediación para que esto no afecten los precios de tus productos.

Aprovecha las alternativas gratuitas que ofrece el mercado para la venta de tus productos por internet y apóyate en las redes sociales, teléfono (WhatsApp) y las herramientas digitales de bajo costo, como la creación de perfiles de tu negocio en redes sociales (Instagram y Facebook).

## ¡Asesoría Virtual tu mejor aliado!

Aprovecha este momento para fortalecer y hacer crecer tu empresa, aquí.



Tus clientes son lo más importante para ti y tu negocio. Ten en cuenta que sus hábitos han cambiado.

- Los hábitos han cambiado y tu panadería no se va a llenar de la misma forma que antes, pero también ten en cuenta que los habitantes de tu barrio se han visto obligados a suplir sus necesidades con el comercio que se encuentra alrededor; evalúa cómo estás operando ahora y actúa para aumentar la demanda de tus productos
- Dales la tranquilidad de que están comprando en un sitio seguro, haciendo evidente el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad y en lo posible, muéstrales tus procesos de fabricación y los lugares de producción para generar confianza.
- Conoce sus deseos, en cuanto a cómo quieren que les entregues los productos, así tal vez podrás solicitarles que realicen sus pedidos con anterioridad para tener un mayor control y garantizar su seguridad
- Mantente en contacto con tus clientes, una comunidad de clientes habituales puede ser una excelente idea para enviar información de ofertas, nuevos productos, la hora del pan fresco y lo que quieras resaltar.

Cuida que la operación de tu negocio sea lo más eficiente posible

Evalúa tus costos y gastos, ¿cuáles son imprescindibles? y trabaja en su reducción para lograr resistir y sobrevivir a la crisis; esto puede hacerse negociando el arriendo del local, disminuyendo salarios, negociando descuentos o formas de pago con tus proveedores, entre otros.

Incorpora creatividad para hacer cosas diferentes que tus clientes perciban, los fidelicen y te traigan nuevos clientes

- Puedes incluir empaques que faciliten una mejor visibilidad de los productos y permitan resaltar sus detalles, sin descuidar la seguridad e higiene.
- Entrega volantes de nuevos productos u ofertas especiales, con el desayuno del fin de semana, producciones especiales (postres o ponqués).
- Realiza ofertas por fin de semana o en un día especial, destacando productos o combos; por ejemplo, los desayunos del fin de semana, con una receta especial (el desayuno ranchero, desayuno mexicano, desayuno campesino, etcétera), la semana o el día de la galleta o de algún producto que quieras resaltar y jalone la demanda de otros.